Basel, den 2. Dezember 1939 XXXIX. Jahrgang / No. 48

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Erscheint wöchentlich 8-16 Seiten stark. Abonnementspreis: Fr. 10.— per Jahr, Fr. 5.50 per sechs Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 20.— per Jahr.



Redaktion: Dr. WALTER RUF
Verantwortlich für Druck u. Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel, Tellstrasse 62/64.

Inhalt:

Einstands- oder Wiederbeschaffungspreis?

Der Vortrag, den der Leiter der Migros jüngst im Zürcher Kongresshaus gehalten hat, hat der «Neuen Zürcher Zeitung» Veranlassung zu einigen sachlichen kritischen Ausführungen zur Frage der Preiskalkulation gegeben. Es darf mit Genugtuung festgestellt werden, dass dieses Blatt — etwas im Gegensatz zu der schon sehr oft bezeugten Sympathie zur manchesterlichen Unbekümmertheit Nationalrat Duttweilers — die ernsten Kalkulationsprobleme, mit denen heutzutage der seriös sein und bleiben wollende Handel zu ringen hat, mit Verständnis würdigt.

Wohl niemand mehr als die Genossenschaftsbewegung erkennt heute die Notwendigkeit einer Preispolitik, die für den durch Militärdienst, Arbeitslosigkeit, Rückgang von Lohn und Gehalt in seiner Kaufkraft geschwächten Konsumenten eine sichere Garantie gegen alle Ausbeutung am Preise, gegen ungerechtfertigte Preiserhöhungen aller Art bedeutet. Doch auch die Konsumentenschaft wird sich Rechenschaft darüber geben, dass für den Fabrikanten, für den Grossisten, den Wiederverkäufer auf der ganzen Linie zum Teil ganz wesentliche, unerwartet hohe Preiserhöhungen eingetreten sind, die — ob der Detaillist will oder nicht — irgendwie in den Detailpreisen ihren Niederschlag finden müssen, und zwar den Detailpreisen der Waren, deren Erlös die Grundlage für den Einkauf der neuen Ware darstellt. Es handelt sich hier um eine kaufmännische, auch vom sozialen Gesichtspunkt durchaus anerkennenswerte Kalkulation, die die logische Konsequenz der Forderung nach Barzahlung ist — ein Prinzip, das für den Detaillisten wohl nicht geringere Gültigkeit hat als für den Konsumenten.

Ein weiteres Moment erscheint jedoch noch wichtiger: Wer von den Verfechtern der Einstandspreiskalkulation ersetzt dem Detaillisten die — vielleicht erst nach Beendigung des Krieges, eventuell jedoch schon vorher — eintretenden Preissturzverluste? Werden da nicht wieder die gleichen Leute, die jetzt mit ihrer Agitation gewisse Konsumentenkreise für die Einstandspreiskalkulation natürlich leicht zu begeistern verstehen, dann wieder die lautesten Rufer nach der Anwendung des Wiederbeschaffungspreises sein?

Die Migros hat die zweifelhafte Ehre, dieses Doppelspiel zu ihrem grossen Nutzen weidlich schon ausgenützt zu haben. Der grosse Anfangserfolg dieses Unternehmens fiel bekanntlich in die Zeit des für viele Betriebe katastrophalen Preissturzes Mitte der 20er Jahre. Wenn Duttweiler heute auf den Ausgleichsfonds, der die vorauszusehenden Preissturzverluste auffangen soll, hinweist, so bezeugt dies seine persönliche Einsicht von der Richtigkeit des Strebens nach Schaffung starker Reserven für den Einzelbetrieb. Solange der geplante Ausgleichsfonds nicht realisiert ist, verlangt aber auch eine vorsichtige genossenschaftliche Betriebspolitik, dass für die mit aller Bestimmtheit zu erwartenden Verluste beizeiten die nötigen Mittel bereitgestellt werden.

Dass es sich bei einer solchen Kalkulation keineswegs um einen «Gewinn» im üblichen Sinne, auch nicht um Ausbeutung des Konsumenten, handelt, unterstreicht die «N. Z. Z.» mit folgenden Worten:

«*Bei der heutigen Sachlage macht der Kaufmann, der auf Grundlage der Wiederbeschaffungskosten kalkuliert, trotz erhöhter Verkaufspreise, tatsächlich keinen grösseren Gewinn, zumal ja die behördlichen Preisvorschriften auch die prozentuale Gewinnmarge geschmälert haben; der Konsument wird also durch die höhern Preise in keiner Weise übervorteilt.*»

Richtig weist die «N. Z. Z.» darauf hin, dass auch Duttweiler die Kosten für sein Ausgleichssystem auf den Konsumenten überwälzt sehen möchte durch einen Aufschlag von zwei bis drei Prozent auf die Warenpreise. Was wird der Schlusseffekt einer solchen Kalkulation sein: Man wird wohl gar nicht ferne von dem so sehr geschmähten Wiederbeschaffungspreis und sehr wahr-

scheinlich direkt bei den zurzeit vielfach angewandten Mittelpreisen landen.

Soweit mit der «Wiederbeschaffungspreis»-Kalkulation tatsächliche Übergewinne verbunden sind, ist sie natürlich abzulehnen und zu bekämpfen. Die Genossenschaften sehen hierin eine ihrer besondern Aufgaben. Es ist zwar falsch, wie es die «N.Z.Z.» tut, die Unterschiede beim Zuckerpreis bei den Konsumgenossenschaften in Lausanne und Zürich auf eine Verschiedenartigkeit der Preispolitik des *V. S. K.* zurückzuführen: denn die einzelnen Genossenschaften sind in ihrer Preispolitik frei: sie richten sich nach den lokalen Verhältnissen. Zudem stellt sich die Frage der allgemeinen Preisgestaltung für ein Konsummitglied anders als für die übrigen Konsumenten, da das Genossenschaftsmitglied ja im eigenen Laden seine Waren bezieht, also Überschüsse, die durch eine vielleicht etwas largere Kalkulation entstanden sind, zurückvergütet erhält.

Die Konsumgenossenschaften werden — unberührt von allen demagogischen Verdrehungen und Versuchen, sie in den Augen der Konsumentenschaft zu entwürdigen — im Interesse einer soliden Betriebsführung und damit auch zum Wohle ihrer Mitglieder an einer kalkulatorisch gesunden Preispolitik festhalten müssen. Im übrigen gilt es — darüber müssen sich sämtliche fortschrittswilligen Genossenschaften absolut klar sein — konsequent und energisch an den grossen Aufgaben, die sie für die schweizerische Konsumentenschaft übernommen haben, weiterzuarbeiten und durch eine

anpassungsfähige,
von unnötigen Kostenelementen entlastete,
durch eine rationelle Betriebsführung ermöglichte,
stets vorbildliche Preispolitik

eine der wichtigsten Voraussetzungen für eine von sozialen Gesichtspunkten geleitete schweizerische Ernährungswirtschaft zu schaffen. r.

Die Sozialleistungen des VSK und seiner Verbandsvereine zugunsten ihrer Angestellten.

Von Hans Handschin, Bibliothekar des VSK.

(Schluss.)

10. Der tatsächlich bezogene Urlaub.

Unsere bisherigen Untersuchungen über die Lohnzahlung für Urlaub irgendwelcher Art beschränkten sich auf die Ermittlung der Vereine, bei denen ein Anspruch auf diese Vergünstigung überhaupt besteht, und die Zahl der Angestellten dieser Vereine. Es dürfte nun aber noch von Interesse sein, zu erfahren, in welchem Umfange von dieser Vergünstigung Gebrauch gemacht wurde, d. h. wie viele Angestellte während des der Erhebung vorangegangenen Rechnungsjahres die einzelnen Arten von Urlaub in Anspruch nahmen, und wie gross die Zahl der Arbeitstage ist, die dadurch in Wegfall kamen.

Die überwiegende Mehrzahl aller antwortenden Vereine gab uns auch zu dieser Frage eine restlos befriedigende Antwort. In den verhältnismässig wenigen Fällen aber, wo uns überhaupt keine Angaben gemacht oder nur entweder die die einzelnen Vergünstigungen in Anspruch nehmenden Angestellten oder die Zahl der dafür in Anspruch genommenen Arbeitstage mitgeteilt wurde, nahmen wir unter Anwendung des Verfahrens, das wir bereits für die Ermittlung der Gesamtzahl der männlichen und weiblichen Angestellten benützt hatten, eine entsprechende Ergänzung vor. Das Endergebnis ist, dass 9766 der insgesamt 10,207 Angestellten der zur Statistik berichtenden Vereine Urlaub irgendwelcher Art bezogen, dass davon 9305 Ferien erhielten, 4129 Krankheit oder Unfallheilung durchmachten, 1839 Freitage für irgendwelche Familienanlässe, Sitzungen usw. in Anspruch nahmen, 1197 Militärdienst leisteten, 424 eine berufliche Ausbildung durchgingen und 41 aus sonstigen Gründen der Arbeit fernblieben. Setzt man jeweilen die Zahl der Urlaub benützenden und die Gesamtzahl der Angestellten der sich an der Erhebung beteiligenden Vereine miteinander in Beziehung, so stellt man auch hier wieder ein durch nur verhältnismässig wenige und unbedeutende Abweichungen unterbrochenes Absinken der Verhältniszahlen in der Richtung von den grösseren zu den kleineren Vereinen fest (Tabelle 20).

Die Gesamtzahl der für diese verschiedenen Urlaube in Anspruch genommenen Arbeitstage beziffert sich auf 203,167. Davon entfallen über die Hälfte (115,840) auf Ferien. Es folgen Krankheit und Unfall mit 62,292, berufliche Ausbildung mit 13,129, Militärdienst mit 7986, Familienanlässe usw. mit 3784 und sonstige Urlaube mit 136 Arbeitstagen. Die Reihenfolge bleibt naturgemäss dieselbe, wenn man den Durchschnitt der verschiedenen Urlaubstage je Angestellten überhaupt ausrechnet. Man erhält dann 11,3 Tage für Ferien, 6,1 Tage für Krankheit und Unfall usw. Im ganzen wurden je Angestellten der berichtenden Vereine 19,9, d. h. rund 20 Arbeitstage für bezahlten Urlaub irgendwelcher Art in Anspruch genommen. Im Durchschnitt blieb somit jeder Angestellte während 3 Wochen und 2 Tagen der Arbeit fern, eine Zeitspanne, die bestimmt nicht klein ist. Ziehen wir jeweilen nur die die verschiedenen Arten von Urlaub benützenden Angestellten in Betracht, so lauten die Durchschnitte für berufliche Ausbildung 31,0, für Krankheit und Unfall 15,1, für Ferien 12,4, für Militärdienst 6,7, für sonstige Zwecke 3,3 und für Familienanlässe, Ehrenämter usw. 2,1 Arbeitstage. Der verhältnismässig kleine Durchschnitt für militärische Leistungen erklärt sich leicht dadurch, dass eine bedeutende Zahl dieser Leistungen in blossen Inspektionen, die ja nur eine sehr kurze Zeit in Anspruch nehmen, besteht.

Die 203,167 Arbeitstage entsprechen, wenn man annimmt, dass im Durchschnitt etwa 300 Tage des Jahres Arbeitstage sind, der vollen Arbeitsleistung von (203,167 : 300) 677 Angestellten. Müsste mit diesem Verlust an Arbeitstagen nicht gerechnet werden, so kämen also die 355 Vereine, die zur Statistik berichteten, anstatt mit 10,207 mit nur 9530 Angestellten aus. Oder, anders betrachtet, könnten die Vereine während des Urlaubs die Lohnzahlung für die in Betracht fallenden Angestellten einstellen, so würde sich das Lohnbudget der Vereine um die Arbeitsentschädigung von durchschnittlich 677 Angestellten verringern. Zieht man das in Betracht und rechnet man dazu die direkten Ausgaben der Vereine für höhere Löhne, Sozialversicherung usw., so verlieren die 2 Millionen Franken, auf die Dr. Oskar Schär die Einsparnis schätzt, die der ACV beider Basel bei Angleichung seiner Arbeitsverhältnisse an die Konkurrenz erzielen könnte, wesentlich von dem phantastischen Eindruck, den sie leicht erwecken, wenn man von deren Zusammensetzung nur eine unklare Vorstellung hat (Tabelle 21).

Tabelle 20

Angestellte mit Urlaub gegen volle Lohnzahlung.

	Zahl der Angestellten je Verein						
	über 50	21—50	11—20	6—10	3—5	1—2	Summe
Gesamtzahl der Angestellten der zur Statistik berichtenden Vereine	7,237	1,403	653	428	341	145	10,207
Zahl der Angestellten mit voll bezahltem Urlaub für:							
Ferien	6,785	1,222	583	379	249	87	9,305
Krankheit und Unfall	3,498	352	131	79	48	21	4,129
Militärdienst	1,004	103	52	16	20	2	1,197
Wohnungswechsel, Familienanlässe, Ehrenämter u. ä.	1,509	209	66	28	20	7	1,839
berufliche Ausbildung	289	75	30	16	9	5	424
sonstige Zwecke	4	28	—	8	—	1	41
überhaupt	7,091	1,308	617	398	260	92	9,766
Zahl der Angestellten mit voll bezahltem Urlaub in % aller Angestellten:							
Ferien	93,8	87,1	89,3	88,6	73,0	60,0	91,2
Krankheit und Unfall	48,3	25,1	20,1	18,5	14,1	14,5	40,5
Militärdienst	13,9	7,3	8,0	3,7	5,9	1,4	11,7
Wohnungswechsel, Familienanlässe, Ehrenämter u. ä.	20,9	14,9	10,1	6,5	5,9	4,8	18,0
berufliche Ausbildung	4,0	5,3	4,6	3,7	2,6	3,4	4,2
sonstige Zwecke	0,1	2,0	—	1,9	—	0,7	0,4
überhaupt	98,0	93,2	94,5	93,0	76,2	63,4	95,7

Tabelle 21

Urlaubstage mit voller Lohnzahlung.

	Zahl der Angestellten je Verein						
	über 50	21—50	11—20	6—10	3—5	1—2	Summe
Zahl der gewährten Urlaubstage für:							
Ferien	87,974	14,811	5,937	3,910	2,485	723	115,840
Krankheit und Unfall	50,893	7,226	2,014	1,044	720	395	62,292
Militärdienst	5,616	1,376	609	180	181	24	7,986
Wohnungswechsel, Familienanlässe, Ehrenämter u. ä.	2,942	492	242	45	52	11	3,784
berufliche Ausbildung	10,724	1,275	731	219	101	79	13,129
sonstige Zwecke	66	35	—	33	—	2	136
überhaupt	158,215	25,215	9,533	5,431	3,539	1,234	203,167
Zahl der gewährten Urlaubstage je Urlaub beziehenden Angestellten:							
Ferien	13,0	12,1	10,2	10,3	10,0	8,3	12,4
Krankheit und Unfall	14,5	20,5	15,4	13,2	15,0	18,8	15,1
Militärdienst	5,6	13,4	11,7	11,3	9,1	12,0	6,7
Wohnungswechsel, Familienanlässe, Ehrenämter u. ä.	1,9	2,4	3,7	1,6	2,6	1,6	2,1
berufliche Ausbildung	37,1	16,3	24,4	13,7	11,2	15,8	31,0
sonstige Zwecke	16,5	1,3	—	4,1	—	2,0	3,3
überhaupt	22,3	19,3	15,5	13,6	13,6	13,4	20,8
Zahl der gewährten Urlaubstage je Angestellten überhaupt:							
Ferien	12,2	10,6	9,1	9,1	7,3	5,0	11,3
Krankheit und Unfall	7,0	5,2	3,1	2,4	2,1	2,7	6,1
Militärdienst	0,8	1,0	0,9	0,4	0,5	0,2	0,8
Wohnungswechsel, Familienanlässe, Ehrenämter u. ä.	0,4	0,4	0,4	0,1	0,2	0,1	0,4
berufliche Ausbildung	1,5	0,9	1,1	0,5	0,3	0,5	1,3
sonstige Zwecke	0,0	0,0	—	0,1	—	0,0	0,0
überhaupt	21,9	18,0	14,6	12,7	10,4	8,5	19,9

11. Die sonstigen Sozialleistungen zugunsten der Angestellten.

Unter diesem Abschnitt ist nicht mehr viel zu berichten. Mitteilungen, die erwähnenswert sind, machten hier nur die Vereine in La Chaux-de-Fonds (Coopératives Réunies) und Porrentruy. Beide geben an, dass sie sogenannte Familienzulagen eingeführt haben. Porrentruy teilt weiter mit, dass die Zulagen sich auf Fr. 10.— je Monat bzw. je Kind unter 16 Jahren beliefen. La Chaux-de-Fonds, dass im ganzen 81 Angestellte derartige Zulagen erhielten und dass sich der Gesamtaufwand für diesen Zweck im letzten Rechnungsjahre auf Fr. 24,200.— beziffert habe.

12. Schlussbetrachtungen.

Wir sind damit am Schlusse unserer Ausführungen angelangt. Für den Verfasser, der mit den Arbeitsverhältnissen in den Konsumvereinen vertraut ist, bedeutete es keine Überraschung, dass diese in einem so weitgehenden Maße für das Wohl ihrer Angestellten besorgt sind, wie es durch die mitgeteilten Zahlen zum Ausdruck kommt. Dagegen war es für ihn von ebenso grossem Interesse, als es für jeden, der an den Konsumgenossenschaften oder aber an der Gestaltung der Arbeitsverhältnisse irgendwie Anteil nimmt, der Fall sein wird, einmal rein zahlenmässig festzustellen, wie weit diese Sorge um das Wohl der Angestellten geht. Leider war es ja nicht möglich, Vergleiche mit Konkurrenzbetrieben anzustellen, da es an der zu diesem Zwecke erforderlichen Kenntnis der Verhältnisse bei den Konkurrenzbetrieben gebricht. Immerhin dürften die für die Konsumgenossenschaften festgestellten Zahlen an sich eine genügend deutliche Sprache sprechen. Es wäre zu wünschen, dass vor allem alle diejenigen, die in den Konsumgenossenschaften immer noch Schädlinge sehen wollen, in die mitgeteilten Zahlen recht gründlich Einsicht nähmen. Sie würden dann bestimmt, wenn ihnen überhaupt daran gelegen ist, sich belehren zu lassen, zu dem Schlusse kommen müssen, dass die Konsumgenossenschaften nicht nur als das, was sie in erster Linie sein wollen, als soziale Wirtschaftskörper, sondern auch als soziale Arbeitgeber die volle Anerkennung aller derer verdienen, denen am Zustandekommen gesünderer wirtschaftlicher und sozialer Verhältnisse gelegen ist — und das dürfte doch in unserem Lande die grosse Mehrzahl der Bürger sein.

Ist der Fähigkeitsausweis ein sicherer Maßstab?

Ein Beitrag zur Sanierung des privaten Detailhandels, illustriert durch ein praktisches Beispiel.

Die Situation eines Ladengeschäfts, wie es vor kurzem war: Zwei Geschäftsleute, Mann und Frau, führen seit bald 10 Jahren ein Ladengeschäft für Molkereiprodukte und Spezereiwaren. Vom Schnittlauch bis zur Toilettenseife ist alles erhältlich, was in einem Lebensmittelgeschäft, das den Begriff «Lebensmittel» nicht allzu engherzig auslegt, allgemein geführt wird. Dem Umstand, dass in ihm auch Milch zum Verkaufe kommt, verdankt es die Kundschaft von Genossenschaftern, die sonst grundsätzlich nur im «eigenen» Laden kaufen.

Die Geschäftslage ist ausgesprochen gut. Der Laden ist räumlich etwas knapp, dafür aber hell und freundlich. Die beiden Geschäftsleute sind vom Fach. Der Mann kennt sich in den Molkereiprodukten besonders gut aus; die Frau ist gelernte Verkäuferin; sie war früher in einem Lebensmittelgeschäft angestellt. An Kundschaft fehlt es glücklicherweise nicht. Da auch genügend Kapital vorhanden ist, sind alle Voraussetzungen für eine weiterhin gesicherte Existenz der beiden Leute in seltener Lückenlosigkeit erfüllt.

Ob der Laden wohl aber nur deshalb gut geht, weil sich bisher in unmittelbarer Nähe noch keine gefährliche Konkurrenz niedergelassen hat? Diese Vermutung dürfte nicht ganz unbegründet sein, lassen doch die Bedienung und noch einiges andere verschiedene Wünsche offen. Der hygienischen Warenvermittlung wird sichtlich zu wenig Beachtung geschenkt; und wenn ein Artikel ausgegangen ist, wird er gewöhnlich erst nachbestellt, wenn schon der dritte Kunde erfolglos nach ihm verlangt hat. Bestellungen werden nur im Gedächtnis, auf das man sich glaubt verlassen zu dürfen, notiert und geraten deshalb meist in Vergessenheit, oder deren Erledigung ist unpünktlich. Kleine Brötchen und Patisseriewaren liegen offen am vorderen Korpusrand, damit jeder Knirps seine Nase daranstecken kann. Muss einer niesen oder husten, dann bekommen sie einen zusätzlichen «Aufguss». (A propos: kommt das nicht auch noch andernorts vor?)

Solche und noch andere Verstösse gegen die einfachsten Regeln einer sorgfältigen, aufmerksamen und appetitlichen Warenvermittlung blieben so lange ohne besonders nachteilige Wirkung, bis jemand kam, der es besser machte. Und das blieb nicht aus. Es kam der fahrende Wagen und — was noch viel verhängnisvoller war — es kam in allernächste Nähe die Filiale eines grossen Lebensmittelunternehmens mit ausgesucht tüchtigem Personal.

Die Folgen dieser Konkurrenz, der Fuss zu fassen es unsere beiden Geschäftsleute wahrhaftig nicht leichter hätten machen können, blieben nicht aus. Mussten früher über die Stosszeiten drei und vier Personen bedienen, so genügten bald deren zwei, und später ging es noch mit einer. Letzter Ausweg: Verkauf des Geschäftes aus «gesundheitlichen» Gründen.

Man suchte eifrig nach einem Käufer. Vermutlich nicht ohne Bedenken; denn wer kauft schon ein Geschäft, dessen Bücher von einem chronischen Umsatzrückgang zu erzählen wissen? — Und doch fand sich einer. Auch hier bestätigte sich die oft zu machende Beobachtung, dass es immer wieder Leute gibt, die vor keinem Risiko zurückschrecken und Geld, eigenes und fremdes, in Unternehmen stecken, die jedermann für aussichtslos hält.

Ist es da verwunderlich, dass dem neuen Ladeninhaber und dessen Frau keine guten Prognosen gemacht worden sind? Sie wären vermutlich noch vernichtender ausgefallen, hätte man gewusst, dass die Frau vollständig branchenfremd war und überhaupt noch nie als Verkäuferin in einem Laden gestanden hatte und dass auch dem Manne Kenntnisse der Spezereiwarenbranche und des Ladendienstes abgingen. Einzig in den Molkereiprodukten kannte er sich aus.

Es ging aber doch! Schon nach kurzer Zeit hatten die beiden die gröbsten Schwierigkeiten überwunden, und dem geschulten Beobachter entging nicht, wie sich verhältnismässig rasch bei Mann und Frau ein zweifellos angeborenes Talent zur Geschäftsführung und Kundenbedienung entwickelte und nach und nach zur vollen Reife kam. Ohne

besondere Fachkenntnisse, sozusagen rein gefühlsmässig hatten sie bald heraus, was an der Ladeneinrichtung verbessert werden konnte, wie die Waren auf dem Ladentisch, in den Regalen und in den Schaufenstern ausgestellt werden mussten, wie mit bescheidenen Mitteln, aber doch wirksam, in der nahen Umgebung Reklame zu machen war (etwas, das man bisher vollständig vernachlässigt hatte) und — das Wichtigste von allem — wie der einzelne Ladenbesucher behandelt werden musste, damit er zum immer wiederkehrenden Kunden wurde. Freundlich, taktvoll, aufmerksam, gewissenhaft und peinlich sauber — so wurde und wird heute noch bedient.

Auch jetzt blieb die Wirkung nicht aus. Trotz havariertem Ruf des Ladens und schärfster Konkurrenz wuchs die Zahl der Kunden zusehends, und das Geschäft, das schon einmal gute Zeiten gekannt hatte, dann aber zusehen musste, wie ein Besucher nach dem andern ausblieb, sieht jetzt alte Bekannte wiederkommen und kennt nun auch wieder die früher üblichen Stosszeiten.

Die Geschichte dieses Ladens (sie dürfte die Geschichte noch vieler anderer Ladengeschäfte sein) ist besonders in einer Hinsicht nicht uninteressant. Wäre es nämlich nach der heute geltenden Auffassung von der absoluten Notwendigkeit branchenkundlicher Kenntnisse zur Führung eines Detailgeschäftes gegangen, dann hätte das Unterfangen der beiden Leute scheitern müssen. Einen Teil der Schuld an den Schwierigkeiten, mit denen die kleinen Einzelladengeschäfte zu kämpfen haben, schreibt man ja bekanntlich dem Umstande zu, dass viele von fachlich ungeschulten (und deshalb unfähigen) Detaillisten gehalten werden. Im Lebensmittelkleinhandel möchte man diese Leute deshalb am liebsten aus der Gilde der Spezereihändler auskämmen und wünscht für die Zukunft mit Hilfe des regionalen oder eidgenössischen Gesetzgebers zu erreichen, dass nur noch derjenige sich zum selbständigen Detaillisten machen darf, der einen Fähigkeitsausweis besitzt. Ähnliche Bestrebungen auf anderem Gebiete hatten ja bereits (wenigstens in einzelnen Kantonen) Erfolg. (Schluss folgt.)

Schweizer Mustermesse 1940.

Die Schweizer Mustermesse in Basel pro 1940 ist für den Zeitraum vom 30. März bis 9. April festgesetzt worden. Der Beschluss der Durchführung dieser grossen Veranstaltung darf als ein Zeichen der stets lebendigen Initiative der in der Schweizer Wirtschaft tätigen Kräfte gewertet werden. Ein Erfolg der Mustermesse 1940 liegt im Interesse des ganzen Volkes.

Ein unbefriedigender Vorschlag.

Das Volkswirtschaftsdepartement hat — wie mitgeteilt wird — die Vorschläge über die Lohnausfallentschädigung an die Wehrmänner bereinigt und selbst eine konkret ausgearbeitete Regelung vorgelegt. Diese sieht in der Hauptsache folgende Ansätze vor:

Für die Haushaltung eines jeden unterstützungspflichtigen Wehrmannes (Ehemann, Witwer, Stütze des Haushalts als Sohn oder Bruder usw.) beträgt die Entschädigung

Fr. 2.20 in ländlichen Verhältnissen,
» 2.60 in halbstädtischen Verhältnissen,
» 3.— in städtischen Verhältnissen.

Die Kinderzulagen betragen

a) für das erste Kind:
Fr. 1.50 in ländlichen Verhältnissen,
» 2.— in halbstädtischen Verhältnissen,
» 2.50 in städtischen Verhältnissen;

b) für jedes weitere Kind:
Fr. —.80 in ländlichen Verhältnissen,
» 1.— in halbstädtischen Verhältnissen,
» 1.20 in städtischen Verhältnissen.

Haushaltentschädigung und Kinderzulagen zusammen dürfen 70% des ausfallenden Verdienstes nicht übersteigen und im Einzelfalle nicht mehr als Fr. 12.— pro Haushaltstag ausmachen.

Ledige sollen Fr. 15.— pro Monat erhalten.

Die Lohnsteuer soll in der Weise aufgebracht werden, dass jeder Betrieb und jede Verwaltung 4% von jeder Gehalts- oder Lohnzahlung abzugeben hat, wobei 2% zu Lasten des Arbeitgebers und 2% zu Lasten des Arbeitnehmers gehen. Diese Leistungen erfolgen solange, bis die Hälfte aller Lohnausfallentschädigungen gedeckt ist. Die andere Hälfte wird von Bund (2/3), Kanton (1/3) und — soweit die Kantone es anordnen — Gemeinden aufgebracht. —

Es ist zu hoffen, dass die Regelung, wie sie eben skizziert wurde, nicht Wirklichkeit wird. Sie kann weder die Wehrmänner noch die mit der Lohnsteuer Belasteten befriedigen. Es bedeutet eine krasse Ungerechtigkeit, dass ohne Rücksicht auf den bisherigen Verdienst das Maximum der Entschädigung auf 70% des ausfallenden Verdienstes und für die Lohnsteuerpflichtigen kein Existenzminimum festgesetzt wurde. Zudem sind die Ansätze für die Haushaltungen der Wehrmänner derart niedrig, dass sie im allgemeinen wohl die Bestreitung der Nahrungskosten und vielleicht einiger weiterer weniger bedeutender Ausgaben erlauben, jedoch für viele Familien zur Aufkündigung ihrer Wohnung, zur Aufgabe von Versicherungen und allen möglichen weiteren fühlbaren Einschränkungen führen müssen. Und das alles wird ausgerechnet unseren Wehrmännern, die Leben und Gesundheit aufs Spiel setzen, zugemutet.

Es ist klar, dass die vorgeschlagene Ordnung gründlich revidiert werden muss. Entweder verschafft sich der Bund auf dem Steuerwege grössere Mittel zur Erhöhung der Leistungen oder es müssen andere Wege gefunden werden, um allen sich im Aktivdienst befindlichen Wehrmännern eine ihren eingegangenen Verpflichtungen und ihrem bisherigen Einkommen besser angepasste Lohnausfallentschädigung zu sichern.

Versorgungsfragen im Spiegel der Presse.

Vom Getreidemarkt. «Mühlen und Handel hatten sich schon in den letzten Wochen, und in noch stärkerem Mass in den kommenden, nur mit einer Frage zu beschäftigen: Wohin mit der vielen Ware? Wo den Lagerplatz für alle die rollenden und zum Teil noch schwimmenden Waren hernehmen, nachdem die eigenen Lager, die Silos, die privaten und öffentliche Lagerhäuser nicht nur voll, sondern überfüllt sind? Die Lagerfrage hat sich zu einer eigentlichen Kalamität ausgewachsen, sie ist nicht nur sehr aktuell, sondern sie stellte sich für viele schon in den letzten Wochen. Die Feststellung dieser Tatsache ist deshalb wichtig, weil sie ein für allemal Monopoltendenzen den Boden zu entziehen geeignet ist. Wenn irgendwo ein Vorwurf wegen ungenügender Vorsorge am Platze wäre, so müsste er nicht beim Handel und den Mühlen, sondern bei den Behörden gesucht werden, die, wie sich nun zeigt, es doch ein wenig an der richtigen Voraussicht haben fehlen lassen.» «N. Z. Z.»

Millionengewinne auf Futtermitteln? Im «Zürcher Bauer» ist folgendes, bei einem Blatt, das Produzenteninteressen vertritt, erwähnenswerte, jedoch sachlich noch etwas zu klärende Auffassung über die Preisbildung der Futtermittel zu lesen:

«Unlängst war in einer amtlichen Vernehmlassung der Sektion für Fleischversorgung des Eidgenössischen Kriegswirtschaftsamtes zu lesen, dass für die Erhöhung der Schweinefleischpreise absolut keine Ursachen vorhanden seien. Durch Abgabe von verbilligten Futtermitteln würden die Grundlagen für gleichbleibende Preise geschaffen. Vom bäuerlichen Standpunkt aus muten solche Darlegungen sehr eigenartig an. Ich möchte besonders die Entwicklung der Futtermittelpreise unter die Lupe nehmen, um Unrichtigkeiten, wie sie in der Presse breitgeschlagen werden, Tatsachen gegenüberzustellen.

Der Krieg brach anfangs September nach sehr langem Hin und Her aus. Anfangs September haben naturbedingt die Futtermittelimporteure sehr grosse Lager, um über die Wintermonate den grössten Futtermittelkonsum gut beliefern zu können. Dieses Jahr haben die unsichere Lage und die günstige Einkaufsmöglichkeit für Futtermittel die Futtermittelimporteure veranlasst, sehr grosse Lager in Futtermitteln anzulegen. Die Tatsache, dass heute sehr grosse Futtermittellager zu billigen Preisen in der Schweiz existieren, ist erwiesen. Die Futtermittelpreise haben bis heute eine Erhöhung von 20 bis 30 % erfahren. Um die Futtermittelpreise und die Gewinne an den Futtermittellagern nicht ins Unermessliche steigen zu lassen, hat das Schweiz. Volkswirtschaftsdepartement die Futtermittelzuschläge ermässigt. Diese Massnahme wird dazu führen, dass die Gewinne nicht um ein Gewaltiges überborden. Tatsache ist, dass die Grossimporteure einen reinen Gewinn von 20 bis 30 % der mächtigen Futtermittellager einstecken, was einer sehr netten Zahl von Millionen entspricht. Das Märchen, dass die gewaltigen Lager zu normalen Handelsmargen verkauft würden, ist trotz Preisbildungskommission ausgeträumt!»

Die Redaktion der «Schweiz. Metzger-Zeitung» bemerkt hiezu: «Es ist schon verwunderlich, dass die Preiskontrolle das eine Erzeugnis in seiner Preisgestaltung scharf überwacht, andere Erzeugnisse, und zwar solche, deren Preisverlauf sehr verhängnisvoll wirken kann, aber nicht oder weniger scharf in die Zange nimmt. Der vorstehende Bericht mahnt zum Aufsehen, und er ruft einer Erklärung der Preiskontrolle. Ist die Mitteilung wahr, nicht wahr, übertrieben?»

Verschiedene Tagesfragen.

Angestelltenschaft und Lohnausfall. Die Geschäftsleitung der Vereinigung schweizerischer Angestelltenverbände hat beschlossen: 1. Durch eine Delegation der Privatangestelltenschaft sollen dem Bundesrat die grossen Besorgnisse und Bedenken zum vorliegenden Projekt der Ausgleichskassen für Wehrmänner vorgetragen werden. — 2. Die Leitungen der grossen Fraktionen der Bundesversammlung sollen über die besondere Lage der Angestelltenschaft unterrichtet werden, ebenso die Neutralitäts- und Vollmachtenkommission. Die kantonalen Angestelltenkartelle werden ersucht, sofort mit den Kantonsregierungen in Verbindung zu treten.

Eine Eingabe der V. S. A. zur Ausgleichskassenfrage. Die Vereinigung schweizerischer Angestelltenverbände (V. S. A.) ist erneut mit einer Eingabe an den Bundesrat gelangt; in dieser wird erklärt, dass die bisherigen Entwürfe zur Schaffung von Ausgleichskassen den Privatangestellten gar nicht Rechnung tragen und dass dadurch die mittelständische Schicht der Angestelltenschaft bei einer längeren Mobilisation ruiniert wird. Ihre Forderungen gehen dahin, dass die grundlegenden Leistungen der Ausgleichskassen bei Verheirateten mindestens 50 % des Lohnes betragen müssen bei einem maximalen Gehalt von Fr. 650.—. Gegen eine Regelung, nach welcher die Notunterstützungen einfach in das System der Ausgleichskassen übergeführt würden, müsste die Angestelltenschaft mit Entschiedenheit Protest einlegen.

Wo alles verkehrt ist, dort ist das Rechte lächerlich.

Unsere Einbildung verträgt oft nur eigene Meinung.

Aus: «Sinn und Unsinn auf dem Weg ins Geschäft», von Pamphilius Pfyffer.

Volkswirtschaft

Die Preispolitik der Milchverbände.

In den Kriegsjahren 1914/18 kam es schnell zu einer Verdoppelung des Milchpreises. Dieser stieg damals von 18 auf 36 Rappen. Der Zusammenbruch, der sich auf Grund solcher Überpreise und der darauf kalkulierten Grundstückpreise in der Folgezeit einstellte, war unvermeidlich. Im Laufe von 6 Wochen fiel der Milchpreis wieder von 36 auf 20 Rappen. Mit Recht weist das «Zentralblatt für Milchwirtschaft» angesichts dieser Ziffern auf die Schattenseiten einer ausserordentlich starken Milchpreiserhöhung, die vielleicht da und dort erhofft wird, hin. Doch hält es das Blatt für angebracht, für eine Anpassung an die neue Lage zu plädieren und dabei Preise zu fordern, «welche die Produktionskosten decken und darüber einen angemessenen Unternehmergewinn gewährleisten». Das Streben nach Deckung der Produktionskosten ist durchaus am Platze, auch das Verlangen nach der allmählichen Befreiung der Milchwirtschaft von der finanziellen Unterstützung durch den Staat, von der mit Recht und mit Unrecht so viel gelästerten Subventionenwirtschaft. Ob allerdings gerade jetzt der Moment da ist — angesichts der schon vorhandenen und bevorstehenden Einkommensschmälerung sozusagen der gesamten nichtlandwirtschaftlichen Bevölkerung — einen «Unternehmergewinn» zu verlangen, darf füglich bestritten werden. (Oder handelt es sich bei diesem «Unternehmergewinn» vielleicht nur um eine eventuell ungewollte terminologische Übertreibung?)

Wenn auch niemand in der Schweiz den Wert einer soliden und gut fundierten Landwirtschaft für die Existenzsicherung des ganzen Landes verkennt, so nimmt man es doch allgemein als selbstverständlich an, dass auch der Landwirt sich solidarisch weiss mit den übrigen Schichten des Schweizer Volkes und trotz seiner momentan bessern Position, seine volkswirtschaftliche Aufgabe nicht mit derjenigen eines «Unternehmers» vergleicht — eine im allgemeinen doch nur Grossbauern zuzutrauende Mentalität —, sondern an seinem Orte für eine Preisgestaltung sorgt, die ohne ungerechte Bevorzugung eines Volksteiles dem ganzen Volke — trotz der verkleinerten Einkommen — ein möglichst anständiges Auskommen garantiert.

Es ist erfreulich, dass im offiziellen Organ des Zentralverbandes der schweizerischen Milchproduzenten dieser Notwendigkeit Verständnis bezeugt wird. Es wird im genannten Blatt auf ein Moment hingewiesen, das allzu ungestümen Preisforderungen, wie sie hie und da laut werden, die Spitze abbrechen sollte. Es heisst dort:

«Die Objektivität verlangt übrigens die Betonung der Tatsache, dass der Grundpreis von 20 Rappen für viele Produzenten lediglich eine theoretische Grösse darstellt, auf der sich die z. T. recht ansehnlichen Überpreise und Ortszulagen aufbauen. Nur eine Minderheit von Genossenschaften löst lediglich den Grundpreis. Ortszulagen von ½ bis 1 Rappen bilden fast durchwegs die Regel, und solche bis zu 3 Rappen und mehr finden sich nicht sehr selten. Diese wesentlichen Unterschiede dürfen bei der Beurteilung der Milchpreisfrage nicht ausser acht gelassen werden. Argumente, die beim Erlös von 20 Rappen oder wenig darüber mit Überzeugung vorgebracht wer-

den können, verlieren an Durchschlagskraft für Produzenten und Gebiete, die wesentlich höhere Mittelpreise realisieren. Oftmals sind es diese Preisstufen, die im Schosse des Zentralverbandes eine divergierende Einstellung der Vertreter zu den Preisfragen zutage treten lassen, je nachdem der Votant eine schwach oder besser dotierte Region zu vertreten hat.»

Die Milch und die Milchprodukte gewinnen bei eventuell noch verstärkter Rationierung an Bedeutung für die Ernährung. Alle Mässigung in der Aufstellung von Forderungen und vor allem in der Verwirklichung derselben liegt deshalb nicht nur im berechtigten Interesse der Konsumentenschaft, sondern schafft bestimmt auch die beste Voraussetzung für eine allen Teilen gerecht werdende Lösung der in der schweizerischen Milchwirtschaft und gesamten Landwirtschaft noch hängigen Fragen.

Kurze Nachrichten

Genossenschaftliche Solidarität. Für die Unwettergeschädigten des Zürcher Oberlandes (Gegend des Bachtel) hat die Geschäftsleitung des V. O. L. G. Fr. 12,000.— an den Landwirtschaftlichen Kantonalverein Zürich überwiesen. Franken 4000.— leistete der Verband aus eigener Kasse, und Fr. 8000.— wurden den angeschlossenen Genossenschaften je nach Umsatz verrechnet.

Vorübergehende Ermässigung des Bananenzolles. Der Zollansatz für frische Bananen ist für die Zeit vom 1. Dezember 1939 bis 30. Juni 1940 von Fr. 40.— auf Fr. 20.— per 100 kg brutto herabgesetzt worden.

Die **Milcheinlieferung im Oktober 1939** hat im Vergleich zum gleichen Monat des Vorjahres um 8,2 % abgenommen. Dieser Rückgang ist — wie es im «Schweiz. Zentralblatt für Milchwirtschaft» heisst — hauptsächlich auf die Maul- und Klauenseuche, den vorzeitigen Übergang zur Dürrfütterung und den seit der Mobilisation teilweise entstandenen Wechsel im Melkpersonal zurückzuführen.

Gesalzene Strafe für Butterschmuggel. Ein Geschäftsmann, der 3450 Kilo dänische Butter unter Umgehung der Eintrittsgebühren in die Schweiz geschafft hatte, wurde mit einer Busse von Fr. 10,350.— bestraft.

Eine Kommission für Kriegswirtschaft. Der Bundesrat hat eine Kriegswirtschaftskommission ins Leben gerufen, welche den Zweck hat, die Zusammenarbeit der kriegswirtschaftlichen Abteilungen noch mehr als bisher zu koordinieren. Die Kommission wurde aus den Vorstehern der einzelnen kriegswirtschaftlichen Sektionen zusammengesetzt. Präsident ist Direktor Schwarz vom V. O. L. G.

Forderung auf Erhöhung des Milchpreises. Der Zentralschweizerische Milchverband beantragt zuhanden des Zentralverbandes, eine Erhöhung des Milchpreises auf 22 Rappen ab 1. Januar 1940 zu verlangen. Dies wird mit erhöhten Produktionskosten, Rückgang der Käse- und Butterproduktion sowie Verminderung der Vorräte begründet.

Von der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, Basel, in den Unileverkonzern. Der ausscheidende Direktor der Bank für den Internationalen Zahlungsausgleich, Dr. G. Beyen, tritt — wie in der Tagespresse mitgeteilt wird — in das Direktorium des Unileverkonzerns ein.

Post und Telegraph im Oktober. Die Postverwaltung erzielte im Oktober bei Fr. 11,130,000.— Betriebseinnahmen und Fr. 10,480,000.— Betriebsausgaben einen Reingewinn von Fr. 347,000.—.

Bei der Telegraphen- und Telephonverwaltung belaufen sich die Betriebseinnahmen auf Fr. 10,231,000.— und die Betriebsausgaben auf Fr. 4,579,000.—. Nach Abzug der Schuldzinse und Abschreibungen verbleibt ein Reingewinn von Fr. 1,252,000.—.

Anhaltende Besserung der S. B. B.-Betriebsergebnisse. Die Vermehrung der Einnahmen ist hauptsächlich auf den stark gesteigerten Verkehr zur Landesausstellung zurückzuführen, aber auch der Güterverkehr weist eine beträchtliche Steigerung auf. Die Betriebseinnahmen belaufen sich im Oktober auf Fr. 34,842,000.—, das sind rund Fr. 6,514,000.— mehr als im Vorjahresmonat. Die Betriebsausgaben erforderten Franken 17,501,000.—. Der Betriebsüberschuss erreicht im Berichtsmonat Fr. 17,341,000.— und ist damit um 7 Millionen Franken höher als derjenige des Monats Oktober 1938.

Aus der Praxis

Die Erziehung zum Führer.

Es gibt ein Führertum im Wirtschaftsleben, das sich weniger in der Grösse des Unternehmens und der Umsätze als im Einfluss auf diejenigen äussert, die tagtäglich all das Kleine und Grosse zu formen und fertigen haben, aus dem dann das Schlussresultat der Gesamtarbeit eines Betriebes entsteht. Dass dieses Schlussresultat weitgehend bedingt ist durch eine verantwortungsbewusste Menschenführung, durch Schaffung eines guten Geistes unter dem Personal, durch ein vorbildliches Verhalten der Vorgesetzten ist eine Erkenntnis besonders der neueren Zeit. Den sich aus dem Verhältnis von Mensch zu Mensch ergebenden Schwierigkeiten und dem Versuch der Auffindung von Methoden und Erkenntnissen zur Überwindung aller Hemmungen im Mitarbeiterverhältnis widmet sich vor allem die Psychotechnik. Wie wertvoll die Psychotechnik gerade für den Praktiker sein kann, zeigt das kleine Werk «Erziehung zum Führer», das Dr. A. Carrard, Dozent an der Eidgenössischen Technischen Hochschule, unter Mitarbeit von Dr. phil. A. Ackermann, Abteilungsleiter am Psychotechnischen Institut, Zürich, herausgegeben hat (zu beziehen durch die Buchhandlung der «Bücherfreunde», Basel, Aeschenvorstadt 67). Das rund 130 Seiten umfassende Werk spiegelt die reichen praktischen Erfahrungen der Verfasser wider. Es ist wohl deshalb auch so leicht verständlich; es wirkt überzeugend.

Fachkenntnisse allein genügen nicht, um Vorgesetzter zu sein. Dazu gehört noch die Kunst der richtigen Menschenführung. Und wie man der Beherrschung dieser Kunst näher kommt, zeigt das kleine Werk von Dr. Carrard, das wir jedem führenden Genossenschafter, jedem Abteilungsvorsteher, jedem Verwalter angelegentlich empfehlen.

Die Wiedergabe einiger weniger Ausführungen aus dem Werk von Dr. Carrard mögen diese Empfehlung noch unterstreichen.

* * *

Der arbeitende Mensch fühlt sich seinem Unternehmen innerlich verbunden, einerseits wenn er es als sinnvolles, lebendiges Wesen, als Arbeitsgemeinschaft empfindet, und anderseits, wenn er sich selbst als organischen, nicht bloss mechanischen Bestandteil dieser Arbeitsgemeinschaft fühlt.

Vor dem Geschäft besieh dir den Mann und dann die Konditionen.

Die Angst, etwas Falsches zu tun, ist die grösste Fehlerquelle im Geschäft.

Aus: «Sinn und Unsinn auf dem Weg ins Geschäft», von Pamphilius Pfyffer.

Der Vorgesetzte als Organisator.

Will er seine Aufgabe voll erfüllen und sein Unternehmen wie seine Mitarbeiter richtig führen, so muss er vor allem fähig sein, seine eigene Arbeit zu organisieren, und zwar so, dass er auch Zeit findet, sich mit den wichtigen Problemen zu befassen, deren Lösung ihm allein zufällt.

Die bürokratische und die psychologische Methode.

Der Leiter kann und darf nicht alles selbst besorgen, und doch ist er für alles verantwortlich, was seine Untergebenen tun. Wie kann man diesen Zwiespalt lösen? Es gibt hierfür zwei Wege: entweder drückt der Vorgesetzte den Untergebenen seinen Willen auf durch genaue Vorschriften und Reglemente, denen sie nachleben müssen, oder er bringt sie so weit, dass sie selbst entschliessen und handeln, und zwar so, wie er an ihrer Stelle es tun würde.

Dieser letztere Weg ist die ideale, erstrebenswerte Lösung. Wohl geht es ohne Vorschriften in der Praxis nicht, aber die Gefahr, in einem System stecken zu bleiben, ist gross. Deshalb erscheint die Methode der Dezentralisation der Verantwortung besser. Im Gegensatz zur bürokratischen, die alle Selbständigkeit und Verantwortungsfreude ertötet, könnte diese auch die «psychologische Methode» genannt werden.

* * *

Wenn sich der Vorgesetzte mit lauter Höflingen umgibt, die die Sachverhalte nur durch seine eigenen Augen betrachten, so beraubt er sich der reinigenden Wirkung einer gesunden Kritik durch Leute, die die Sachlage von einem andern Gesichtswinkel aus betrachten können: er verliert dadurch die Fühlungnahme mit der Umwelt, in der er lebt, und kann seine Führeraufgaben nicht mehr auf Grund einer genauen Sachkenntnis erfüllen. Ein Vorgesetzter sollte diese Gefahr wittern und ihr abhelfen, indem er als Mitarbeiter «Persönlichkeiten» bevorzugt, selbst wenn diese manchmal etwas schwieriger zu leiten sind, und wenn sie ihm auch hie und da Wahrheiten sagen, die sich nicht immer angenehm anhören.

* * *

Kein Vorgesetzter sollte Arbeiten verrichten, die ein Untergebener ebensogut besorgen kann, damit ihm mehr Zeit frei bleibt für alles, was nur er selbst richtig erledigen kann.

* * *

Lob, Tadel, Strafe.

Das Lob. Leider trifft man nur selten einen Vorgesetzten, der es versteht, seine Befriedigung über eine Anstrengung oder eine gute Arbeit auszudrücken. Die meisten betrachten es als selbstverständlich, dass gute Arbeit geleistet werden muss und dass man damit zufrieden ist, solange man nichts tadelt. Dies ist an sich ganz richtig, und dennoch besteht beim Untergebenen das Bedürfnis, zu hören, dass man mit ihm zufrieden ist. Das ist für ihn ein Beweis, dass er auf dem rechten Weg ist, und dass man ihn schätzt. Sollte man deshalb etwa unaufhörlich Lobsprüche nach links und rechts verteilen? Durchaus nicht, denn so würden sie ihre Wirkung verlieren. Die Kunst des Vorgesetzten besteht darin, seine Befriedigung zu dem Zeitpunkt auszudrücken, wo der Untergebene sie am nötigsten braucht, also nach einer grossen Anstrengung, nachdem er innere Schwierigkeiten überwunden oder einen Fortschritt verwirklicht hat, oder dann um ihn wieder in Schwung zu bringen, wenn sein Selbstvertrauen gesunken ist. Man darf nie vergessen, dass der Untergebene die Achtung und das Vertrauen seines Vorgesetzten benötigt, um seine volle Leistung hervorzubringen.

* * *

Ford sagte: «Alles kann besser als bisher ausgeführt werden.»

* * *

Geistige Hygiene des Führers.

Das im vorhergehenden Abschnitt Verlangte bedingt ein grosses Mass von natürlicher Begabung. Derart aktive und energische Menschen unterstehen jedoch einer grossen Gefahr: derjenigen der Übermüdung durch Überanstrengung.

Die grossen Führer haben auch alle bald erkannt, dass sie sich einer eisernen Selbstdisziplin unterwerfen müssen, wenn sie ihren Aufgaben gewachsen bleiben wollen.

Zuerst körperliche Hygiene (mens sana in corpore sano), dann richtige Zeiteinteilung, d. h. richtige Verteilung seiner Zeit auf die verschiedenen Aufgaben. Gestützt auf die Erfahrungen grosser Männer sollte man sich nicht nur eine Tagesordnung, sondern auch Monats- und Jahrespläne, ja sogar einen Lebensplan anlegen.

Ein grosser Industrieller sagte, es sei ebenso schwer, für Besprechungen mit unsympathischen Menschen genügend Zeit zu finden, als Unterredungen mit sympathischen Menschen in der richtigen Kürze zu halten. Mündliche Unterhaltungen, so interessant sie auch sein mögen, dürfen unsere kostbare Zeit nicht ungebührlich in Anspruch nehmen.

Geistige Hygiene ist aber vor allem Disziplin seiner Gedanken, Kontrolle seiner Phantasie, systematische Verfolgung seiner Überlegungen, planmässiges Ordnen seiner eigenen und der Erfahrungen anderer.

Dafür ist es notwendig, dass sogar der stärkstbeschäftigte Leiter sich jeden Tag eine stille Zeit vorbehält, wo er in ruhiger Überlegung, unter dem Gesichtswinkel des höchsten Zieles, sein Tun und seine Aufgaben überschaut; sonst wird er zum Sklaven seiner Arbeit.

Die grössten Feinde des produktiven Denkens sind: die Angst, die Sorgen, die Zweifel. Kein Mensch ist so stark, dass er diese Spannung ohne Einbusse an seinen Nerven längere Zeit aushalten kann, wenn er die Zuversicht in sein Ziel verloren hat.

Die geistige Hygiene des Führers verlangt somit einen festen Glauben an sein Ziel.

* * *

Die Herstellung und Aufrechterhaltung des innern Gleichgewichts ist eine der schwierigsten Führeraufgaben. Und doch kann nur ein ganzer und innerlich ausgeglichener Mensch darauf Anspruch erheben, andere zu führen.

Merkmal grosser Menschen ist, dass sie an andere weit geringere Anforderungen stellen als an sich selbst.

Marie von Ebner-Eschenbach.

Ideen-Wettbewerb für ein Jubiläums-Schaufenster.

Im nächsten Jahre feiert der Verband schweiz. Konsumvereine sein 50jähriges Jubiläum.

Um die Mitglieder der angeschlossenen Konsumvereine auf dieses Ereignis aufmerksam zu machen, beabsichtigt die Verwaltungskommission, einen oder mehrere Schaufenstertypen ausarbeiten zu lassen, so dass alle Vereine im ganzen Lande ihren Schaufenstern während der Zeit der Delegiertenversammlung im Juni 1940 ein festliches Gepräge geben können.

Ideen für solche Schaufenster sollen auch durch einen *Wettbewerb*, an welchem sich das Verkaufspersonal, die Berufsdekorateure der Vereine und eventuell auch einzelne Genossenschafter beteiligen können, gewonnen werden. Die Schaufensterentwürfe sollen folgende Punkte berücksichtigen:

1. *Die Genossenschaftsidee,*
2. *Die soziale Idee (Sozialleistungen etc.),*
3. *Die wirtschaftliche Bedeutung des V. S. K. und der ihm angegliederten Vereine.*

Zu berücksichtigen sind: *einfache Lösung, leichte Ausführbarkeit, nicht zu hohe Herstellungskosten.*

Es können ein oder mehrere *Entwürfe* eingesandt werden. Es werden auch Entwürfe entgegengenommen, welche sich als Vorlage für Osterfenster, Weihnachtsfenster oder für den internationalen Genossenschaftstag 1940 eignen.

Die Skizzen müssen mit Kennwort vermerkt, wenn möglich farbig, in einem Couvert verschlossen, an den Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) in Basel mit der Aufschrift «Schaufensterwettbewerb» eingeschickt werden. In einem zweiten Couvert müssen Name, Adresse und Kennwort angegeben sein.

Als Preise kommen zur Verteilung:

1. Preis Fr. 100.—
2. Preis Fr. 50.—
3. Preis Fr. 25.—

Letzter Eingabetermin: 10. Januar 1940.

Kreiskonferenzen

Herbstversammlung des Kreises VI (Zentralschweiz)
am 8. Oktober in Luzern.

(Mitg.) Den Vorsitz führt der an der letzten Frühjahrsversammlung neugewählte Präsident Herr Paul Leutenegger; dieser führt sich mit gutgewählten Worten ein. Er begrüsst als Referenten und Vertreter der Verwaltungskommission des V. S. K. Herrn Dr. Leo Müller, sowie als Vertreterin des Frauenvereins des A. C. V. Luzern Frau Bucher.

Über kriegswirtschaftliche Massnahmen referiert Herr Dr. Leo Müller in erschöpfender Weise. Die im Verbande schon seit 2 Jahren geübte stark vermehrte Lagerhaltung hat sich vorteilhaft ausgewirkt. Die von den Behörden angeordneten Massnahmen für gerechte Warenverteilung und gegen ungerechtfertigte Preiserhöhungen wurden in den Genossenschaften allgemein gut durchgeführt. Kreditverkäufe sollten unterbleiben. Verminderte Kaufkraft wird Umsatzrückgang zur Folge haben, die Spesen jedoch werden infolge vermehrter Steuern und anderweitiger Lasten eher grösser. Daher ist sparsames Haushalten in jeder Beziehung unbedingte Notwendigkeit.

In der anschliessenden Diskussion wurde bemerkt, dass die «Schuh-Coop» gegenwärtig sehr zurückhaltend sei, ferner dass hinsichtlich Requisition der Lastwagen durch die Armee gewisse ungleiche Behandlungen festgestellt wurden, und dass in Anbetracht der heutigen Verhältnisse die Lagerhäuser des V. S. K. zu sehr im Grenzgebiet liegen und demzufolge grossen Gefahren ausgesetzt seien, was die innerschweizerischen Genossenschaften neuerdings die Frage aufwerfen lässt, ob es nicht opportun wäre, endlich auch einmal ein Lagerhaus in der Zentralschweiz anzulegen. Allgemein wird anerkannt, dass sowohl die vom Staat, als auch von unserm Verbande getroffenen kriegswirtschaftlichen Massnahmen als vorzüglich bezeichnet werden dürfen und zu einer gerechten Verteilung der Waren wesentlich beitragen. Während mehrere Votanten sich lebhaft für Errichtung eines Lagerhauses in der Zentralschweiz einsetzten, wurde von einer andern Seite darauf hingewiesen, dass die Lagerhäuser des Verbandes in der Regel für Friedens- und nicht für Kriegszeiten erstellt werden. Zudem wäre unter Umständen bei Verteilung von Waren aus einem zentralschweizerischen Lagerhaus mit höheren Frachten zu rechnen. Es wird noch empfohlen, die vorhandenen Lagervorräte nicht zu verschleudern, sondern baldmöglichst Übergangspreise anzuwenden und damit gewisse Reserven zu schaffen für später zu erwartende allgemeine Preisrückgänge.

Herr Dr. Müller weist darauf hin, dass die «Schuh-Coop» infolge der Mobilisation, wie noch viele andere Betriebe, stark unter Personalmangel leidet, so dass gewisse Abteilungen stillgelegt werden mussten. Nicht alle Arbeiten lassen sich mit Aushilfspersonal ausführen. Allgemeine Preiserhöhungen werden infolge Verknappung der Waren und Kriegsrisikoprämien nicht zu umgehen sein. Dagegen soll zum Schutze der Konsumenten dahin gewirkt werden, dass die Schutzzölle und Preiszuschläge möglichst wegfallen.

In der Diskussion wird der Befürchtung Ausdruck gegeben, dass die Wirtschaftsartikel für die Genossenschaften nicht besser ausfallen werden als das Filialverbot.

Vom Konsumverein Erstfeld wird nachstehende Resolution unterbreitet und zur Annahme empfohlen:

1. Die Konferenz des Kreises VI des V. S. K. vom 8. Oktober 1939 in Luzern nimmt Kenntnis von der Vereinbarung betreffend die Verlängerung des Filialverbotes.

2. Die Kreiskonferenz stellt fest, dass die Entwicklungsfähigkeit der Konsumvereine (Selbsthilfegenossenschaften) erst gewährleistet ist, wenn sie durch keinerlei behördliche Vorschriften mehr unterbunden wird.

3. Demzufolge ist auch jede Verfassungsänderung (Wirtschaftsartikel), die für die Konsumvereine nicht die freie, ungehinderte Entwicklung gewährleistet, in der Abstimmung dem Volke zur Verwerfung zu empfehlen.

Nachdem sich verschiedene Votanten für und gegen diese Resolution ausgesprochen hatten, erhält ein Ordnungsantrag, dahingehend, diese Angelegenheit dem Kreisvorstande zur Prüfung zu überweisen, in der Abstimmung 21 Stimmen; er ist damit in diesem Sinne beschlossen.

Herr Dr. Müller verweist noch auf die im Rahmen des Warenhausbeschlusses auf Grund

der Schaffung einer konsultativen Kommission erreichten Erleichterungen, die speziell den Herren Dr. Jaeggi und Nationalrat Huber zu verdanken sind. Es besteht Aussicht, dass bei der Ausgleichsteuer gewisse Erleichterungen zugestanden werden.

Zum Winterarbeitsprogramm wird in erster Linie betont, dass trotz Kriegszeit und deren Auswirkungen die Tätigkeit in den Vereinen nicht unterbleiben soll. Speziell Studienzirkel sollten weitergeführt und womöglich neue Zirkel gegründet werden. Die Genossenschafterinnen sind in vermehrtem Maße zur Mitarbeit in diesen Zirkeln heranzuziehen.

Weiter ist vorgesehen, an einem zentralen Orte eine Verkäuferinnenkonferenz zu veranstalten und ein Referat von Herrn Carl Endres anzuhören, betitelt: «Die Genossenschaftsidee im Alltag der Verkäuferin» und evtl. anschliessend einen geeigneten Genossenschaftsfilm vorführen zu lassen. Es wurde auch angeregt, eine ähnliche öffentliche Veranstaltung, besonders für die Hausfrauen, durchzuführen.

Frau Bucher übermittelt die Grüsse des Frauenvereins des A. C. V. Luzern. Sie betont besonders die Aufgaben der Hausfrauen in der gegenwärtigen ernsten Zeit und die Notwendigkeit ihrer Mitarbeit in der Verbreitung und Vertiefung des Genossenschaftsgedankens.

Als Ort der Frühjahrskonferenz wird Einsiedeln bestimmt. Für nächsten Herbst meldet sich Brunnen.

Am Schlusse verdankt der Vorsitzende dem Referenten, Herrn Dr. Leo Müller, seine vortrefflichen und interessanten Ausführungen. Er empfiehlt konsequente Stellungnahme und geeintes, geschlossenes Auftreten nach innen und aussen und schliesst mit den Worten: «Die Idee der Genossenschaft ist auch heute noch die beste Hilfe für das Volk.»

Die freundlichen Spenden des A. C. V.-Luzern seien auch an dieser Stelle bestens verdankt.

Wichtige amtliche Erlasse.

(Fortsetzung.)

An die Kartoffelhandelsfirmen. (16. November.)

1. Die Inhaber von Kartoffelhandelskarten sind ermächtigt, den Produzenten für Speisekartoffeln, welche in ganzen und halben Wagenladungen zum Versand gelangen, für Schwund und Lagerspesen einen Preiszuschlag von Fr. 1.— je 100 kg zu bezahlen. Der Produzentenpreis beträgt somit für solche Sendungen bis zu Fr. 16.— je 100 kg Speisekartoffeln franko Abgangsstation oder beim Produzenten angenommen, ohne Sack.

2. Der von der Preiskontrollstelle festgesetzte Höchstpreis für den Detailhandel und den Ladenverkauf von Kartoffeln darf keine Änderung erfahren. Zu diesem Zwecke gewährt die Alkoholverwaltung ab 20. November 1939 für Sendungen von inländischen Speisekartoffeln in ganzen und halben Wagenladungen, bei denen die Fracht mehr als Fr. 1.— je 100 kg beträgt, Frachtbeiträge. Es gelten hierfür die Ausführungsbestimmungen der Alkoholverwaltung für die Ausrichtung von Frachtbeiträgen.

Das Recht des Stärkern ist das stärkste Unrecht.
Marie von Ebner-Eschenbach.

Detailhandel von festen Brennstoffen. (17. November.)

Der Detailhandel von festen Hausbrandprodukten wird ermächtigt, die Verkaufspreise aller Provenienzen maximal im Umfange der höhern Gestehungskosten anzupassen bzw. auf der Basis der effektiven höhern Einstandskosten zu kalkulieren.

Fabrikpreise für Lederschuhe. (14. November.)

Die Schuhfabriken werden ermächtigt, die Fabrikpreise der kuranten Gebrauchsschuhe aus Leder in folgendem Umfang zu erhöhen. Als Preisbasis gelten die unter Berücksichtigung des gemäss Verfügung No. 46 vom 2. Oktober 1939 bewilligten Preisaufschlags sich ergebenden Preise (Netto-Fabrikpreise).

	Genehmigte Preisaufschläge für Netto-Fabrikpreise
A. Schwere Leder:	
Männerschuhe, je nach Art	Fr. 2.30 bis 3.70
Frauenschuhe, je nach Art	Fr. 1.80 bis 2.20
Kinder- und Töchterschuhe, je nach Art	Fr. 1.05 bis 2.05
B. Mittelstarke Leder:	
Männerschuhe, je nach Art	Fr. 2.20 bis 2.90
Frauenschuhe, je nach Art	Fr. 1.60 bis 1.75

Preise für rationierte Nahrungsmittel. (18. November.)

Für die im Monat Dezember 1939 gegen Rationierungskarten beziehbaren Lebensmittel werden die nachstehenden Höchstpreise bzw. höchstzulässigen Preisaufschläge gegenüber dem Preisstand vom Monat August 1939 festgesetzt:

Artikel	Abgabepreis an Detaillisten (gültig ab 20. Nov. 1939)	Detail-Verkaufspreis Gültig ab 1. Dezember 1939	
		Netto	Brutto mit mind. 5%
	Fr. per 100 kg	Fr. per kg	Fr. per kg
Zucker:			
Kristallzucker . .	58.—	—.62	—.65
Würfelzucker, offen	66.—	—.74	—.78
in 2½ kg-Paketen	69.—	1.90	2.—
in 1 kg-Paketen .	69.50	—.78	—.82
Reis:			
Caroliner, billigste Sorte	58 —	—.72	—.76
Camolino-Rundkorn (alle Provenienzen)	51.—	— 65	—.68
Siam und Burmah .	41.—	—.47	—.50

Die im Monat August 1939 gültig gewesenen Verkaufspreise für Haferprodukte, Rollgerste, Teigwaren, Speiseöl und Speisefett dürfen maximal wie folgt erhöht werden:

Aufschlag bei Abgabe an Detaillisten:

Haferprodukte	Fr. 10.— per 100 kg
Rollgerstenprodukte	Fr. 9.— per 100 kg
Teigwaren, alle Sorten	Fr. 11.— per 100 kg
(Aufschlag gegenüber Vormonat Fr. 5.—)	
Speiseöle und Speisefette	Fr. 10.— bis 25.— per 100 kg.

Nettoaufschlag bei Abgabe an Konsumenten:

Haferprodukte	3 bis 10 Rp. per Paket
Rollgerstenprodukte	10 Rp. per kg
Teigwaren, alle Sorten	12 Rp. per kg
(Aufschlag gegenüber Vormonat 6 Rp.)	
Speiseöle und Speisefette	10 bis 25 Rp. per Liter oder kg.

Preisgestaltung für in- und ausländisches Tafel- und Wirtschaftsobst. (20. November.)

Die Lagerhalter (Produzenten, Grossisten und Detaillisten) von inländischem Tafel- und Wirtschaftsobst sind berechtigt, ab 20. November 1939 auf den Produzentenpreisen der letzten Vorbörse des Schweiz. Obstverbandes Zug als Entgelt für Schwund, Fäulnis, Lagerhaltung usw. folgende Zuschläge zu berechnen:

vom 20.—30. November 1939 10%
und für jeden weiteren halben Monat 5% mehr

Diese Zuschläge dürfen auf der gleichen Ware nur einmal erhoben werden.

Die Lagerhalter von ausländischem Tafel- und Wirtschaftsobst sind berechtigt, auf den Einstandspreisen franko verzollt ab 1. Dezember 1939 als Entgelt für Schwund, Fäulnis, Lagerhaltung usw. folgende Zuschläge zu berechnen:

vom 1.—15. Dezember 1939 10%
und für jeden weiteren halben Monat 5% mehr

Lebensmittel-Rationierung. (7. November.)

Bezug von Speisefett und Speiseöl.

Speiseöl soll im Detailhandel nicht mehr nach Gewicht, sondern nur noch in Litern, bzw. Dezilitern verkauft werden, wie dies schon bisher im Detailhandel allgemein üblich war. Im Gegensatz zum Detailverkauf erfolgt die Belieferung der Detailgeschäfte mit Speiseöl durch den Grosshandel nach Gewicht, wie dies der Usanz entspricht. Auf diese Weise erhält der Detaillist etwas mehr Öl als er verkauft (1 Liter Öl wiegt ca. 920 g), so dass er den Verlust beim Ausmessen in kleinen Mengen reichlich ausgleichen kann. Der Detaillist ist streng verpflichtet, genaues Mass zu geben.

Der Detailhandel verfügt heute noch über Kleinpackungen an Speiseöl, bei denen der Inhalt in g angegeben ist. Da diese Packungen häufig etwas mehr Speiseöl enthalten, als nach dem Abschnitt der November-Karte bezogen werden dürfte, sind die Kantone ermächtigt, den Verkauf dieser Packungen bis zur Erschöpfung der vorhandenen Vorräte wie folgt zu bewilligen: Gegen den Coupon von 750 g dürfen Packungen von 750—850 g und gegen den Coupon von 375 g (halbe Karte) können Packungen von 350—400 g verkauft werden. Die betreffenden Geschäfte dürfen jedoch diese Spezialbewilligung nicht zu Reklamezwecken verwenden. Die Detaillisten und Grossisten sind anzuweisen, alle neuen Packungen einheitlich in dl oder Litern herstellen zu lassen (am besten zu 5 dl, 7½ dl und 1 Liter).

Bei monatlichen Lieferungen an Fett und Öl von über 35 kg an Inhaber der Grossbezügerkarte ist im Interesse von Einsparungen an Packmaterial ein Aufrunden bis auf 50 kg zulässig. Dieser Mehrbezug ist jedoch im folgenden Monat in Abrechnung zu bringen. Eine Bevorzugung einzelner Abnehmer oder Abnehmergruppen durch den Lieferanten ist untersagt.

Kontrollbogen.

Ab Dezember haben die Kantone den Druck der Kontrollbogen zu veranlassen, wobei es den Kantonen freigestellt ist, den Druckauftrag selbst oder durch Gemeinden oder durch die Detaillisten- und Grossistenverbände erteilen zu lassen. Auch die Kostenverteilung ist Sache der Kantone.

Wisset, die euch Hass predigen, erlösen euch nicht.
Marie von Ebner-Eschenbach.

Arztzeugnisse.

Personen, die auf Grund von Arztzeugnissen eine vermehrte Zuteilung von irgendeinem der rationierten Lebensmittel verlangen, sind nach gründlicher Prüfung des Gesuches auf Grund der bewilligten Menge 1-kg-Grossbezügercoupons der entsprechenden Warengruppe zuzuteilen.

Speisefett-Rationierung. (21. November.)

Reines Schweinefett, geschmolzen, wird von der Rationierung ausgenommen.

Für die Abgabe der übrigen tierischen Fette bleiben die bisherigen Bestimmungen unverändert in Kraft. Metzgereifette jeder Art in rohem Zustande können weiterhin ohne Abgabe von Coupons der Rationierungskarte bezogen werden.

Jutegewebe und Jutesäcke (Fabrikation und Handel). (20. November.)

Die Säckefabrikanten werden ermächtigt, die Verkaufspreise

für Jutegewebe auf maximal Fr. 1.80 pro kg und
für Jutesäcke auf maximal Fr. 1.85 pro kg
zu erhöhen.

Der Handel ist berechtigt, vom gleichen Datum an die bisherigen Preise für Jutegewebe und Jutesäcke höchstens um weitere 45 Rappen pro kg zu erhöhen.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen.

An Umsatzangaben haben wir zu verzeichnen:

	1939	1938
Balsthal (Oktober/September)	771,200.—	673,200.—
Bellinzona (Oktober/September)	1,707,000.—	1,623,200.—
Grenchen (September/August)	2,217.900.—	2,183,100.—
Interlaken (Oktober/September)	1.360,400.—	1,300,400.—
Langnau-Gattikon (Sept./Sept.)	257,400.—	235,300.—
Möriken (Oktober/September)	247.200.—	236,900.—
Niedergösgen (Oktober/September)	958.700.—	858,600.—
Oberhofen a/Th. (Oktober/Sept.)	451.500.—	433,600.—
Papiermühle (Oktober/September)	592,100.—	545,100.—
Roggwil (September/August)	331,200.—	318,700.—
Uznaberg (Oktober/September)	141,000.—	122,500.—
Wallenstadt (Juli/Juni)	251,000.—	246,300.—
Zweisimmen (Oktober/September)	249,300.—	236,700.—

Glarus verzeichnet für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 1939 eine Umsatzerhöhung gegenüber der gleichen Zeit im Vorjahre von Fr. 550.100.— auf Fr. 600.100.—.

Das gute Rechnungsergebnis der K. G. **Solothurn** gestattet dieser bei einem Totalumsatz von Fr. 4,900,000.—, eine Rückvergütung von 8 % auszuzahlen. Den Mitgliedern von **Langenthal** werden Fr. 86,100.— rückvergütet.

Luzern betrauert den Verlust seines langjährigen Aufsichtsratsmitgliedes Herrn Xaver Eder, Kriens. Herr Eder gehörte der Behörde seit 1922 an. Mit unentwegter Tatkraft und restloser Überzeugung hat er sich für die Genossenschaft eingesetzt.

Die Frauenkommission des K. V. **Arbon** lud die Genossenschafterinnen zu einem Kurs über die Führung des Haushaltungsbuches ein. Es sprachen die Damen R. Münch und E. Itin aus Basel über den Zweck und die Art der Buchführung.

Am 2. Dezember veranstaltet **Bex** einen Filmabend, dessen Reinertrag — der Eintritt beträgt 50 Rp. — dem Soldatenfonds zugeführt werden soll. rn.

Biel. (Mitg.) Der Genossenschaftsrat der K. G. hat in seiner letzten Sitzung die Lohnzahlung während der Mobilisation neu geregelt. Für die Monate September und Oktober wurde der volle Lohn ausbezahlt. Für die folgenden Monate gelten nun nachstehende Ansätze:

75 % für Verheiratete mit Kindern,
65 % für Verheiratete ohne Kinder,
50 % für Ledige mit Unterstützungspflicht und
40 % für Ledige ohne Unterstützungspflicht.

Dem Herrn Verwalter W a l t h e r, der auf eine 25jährige Tätigkeit im Dienste der Genossenschaft zurückblicken kann, wurde für seine treue und umsichtige Geschäftsführung der beste Dank ausgesprochen und ihm das übliche Geschenk und ein Blumenstrauss überreicht. Er verdankte die verdiente Ehrung bestens mit dem Wunsche, der Genossenschaft noch viele Jahre seine Kräfte widmen zu können. (Herrn Walther, auch im Namen seiner Kollegen, ebenfalls an dieser Stelle herzliche Gratulation! Die Red.)

— (Mitg.) V o l k s h a u s - B a u g e n o s s e n s c h a f t. Im vergangenen Geschäftsjahr wurde ein Umsatz von rund Franken 410,100.— erzielt. Die Betriebsrechnung schliesst mit einem Verlust von Fr. 46,400.— ab, in welchem Betrag Fr. 30,000.— Abschreibungen auf dem Gebäude und Mobiliar inbegriffen sind. Mit den Verlusten der Vorjahre steigt das abzutragende Defizit auf Fr. 163,000.—. Die Organe der Genossenschaft haben Auftrag, Mittel und Wege zur Sanierung des Unternehmens zu suchen.

Thalwil. 7 0 j ä h r i g e r B e s t a n d d e r G e n o s s e n s c h a f t. Der Konsumverein Thalwil kann in diesem Jahr auf einen 70jährigen Bestand zurückblicken. Er ist hervorgegangen aus einem der zahlreichen «Arbeitervereine» des Kantons Zürich, die durch gemeinsamen Wareneinkauf den Mitgliedern die notwendigsten Lebensmittel zu einem niedrigeren Preise zu beschaffen suchten. Sie waren in einem Kantonalverband zusammengeschlossen. Bald befriedigte jedoch die Warenvermittlung durch den Kantonalverband nicht mehr, und so entschlossen sich die Mitglieder in Thalwil, eine eigene Genossenschaft zu gründen. Während die ersten Statuten den genossenschaftlichen Grundsätzen in jeder Beziehung entsprachen, erfolgte durch die Statutenrevision vom Jahre 1884 eine Abweichung davon. Ein Teil der Reserven wurde unter die Mitglieder verteilt; so hatten die Mitglieder ein Interesse daran, die Eintrittsbedingungen zu erschweren. Erst im Jahre 1912 wurden neue Statuten, die den Verein wieder auf den Boden richtiger g e n o s s e n s c h a f t l i c h e r G r u n d s ä t z e führten, angenommen, nachdem man das Opfer auf sich genommen hatte, den bestehenden Reservefonds vollständig unter die Mitglieder aufzuteilen. Nun war die Bahn frei für einen weitern kräftigen Aufstieg. Während im ersten Betriebsjahr Fr. 15,000.— Umsatz zu verzeichnen waren, beträgt er heute Fr. 1,288,400.—. Die Genossenschaft besitzt 14 Verkaufsstellen und betreibt eine eigene Bäckerei, eine Schuhwarenvermittlung und ein Brennmaterialiengeschäft. Im Jahre 1938 wurden die zwei Metzgereilokale der Vereinigung der Fleischkonsumenten übernommen. 36 Personen stehen heute im Dienst des Konsumvereins. Seit der Gründung sind über 2 Millionen Franken an Rückvergütung ausbezahlt worden. Gr.

Bibliographie

Die Umgestaltung im schweizerischen Obstbau.

Der Obstbauexperte Hans Sprenger hat eine Abhandlung über: «Die Umgestaltung im schweizerischen Obstbau» veröffentlicht.

Die Verwaltungskommission empfiehlt den Verbandsvereinen aus den Obstbaugegenden, die Veröffentlichung anzuschaffen. Dieselbe kann bei der Genossenschaft « Bücherfreunde », Aeschenvorstadt No. 67, Basel, zum Preise von Fr. 1.40 pro Stück bezogen werden. Allfällige Bestellungen können auch durch den V. S. K. geleitet werden.

«Internationale Genossenschaftliche Rundschau». Die Oktobernummer enthält u. a.:

† Robert Fleming, von H. J. May.

Die Genossenschaft als ein Weg des Friedens, eine Besprechung des Buches von Dr. J. P. Warbasse.

Das erste britische Kriegsbudget, von Dr. I. M. Shenkman, eine Analyse des Ende September eingebrachten Budgets, mit besonderer Berücksichtigung seiner Bedeutung für den Verbraucher.

Das Genossenschaftswesen und die Jugend, von W. P. Watkins.

Das Silberjubiläum der «Handelskamer».

Genossenschaftlicher und privater Handel in Finnland.

Die genossenschaftliche Absatzorganisation C. R. E. P. A., eine Beschreibung der Konstitution und Funktionen der französischen zwischengenossenschaftlichen Organisation für den Absatz landwirtschaftlicher Erzeugnisse.

Schweiz. Warenhausbeschluss.

Genossenschaftliche Gesundheitspflege.
Das neue genossenschaftliche Krankenhaus im Haag.
Genossenschaften und Kinderwohlfahrt in Frankreich.
Genossenschaftswesen und ländliche Gesundheitspflege in Madras.

Nationale genossenschaftliche Entwicklung.
Die bulgarische Genossenschaftsbewegung im Jahre 1937.
Entwicklung der chinesischen Industriegenossenschaften.
Genossenschaftliche Ölraffinierung.

Genossenschaftliches Erziehungswesen: Internationale genossenschaftliche Frauenbewegung usw.

«Der Spatz». Novembernummer. * U m e i n e n O f e n v o l l B r o t. Mit dieser Walliser Sage von Joh. Jegerlehner beginnt der «Spatz» sein Novemberheft. Auch der übrige Inhalt wird die Kinder befriedigen.

Eingelaufene Schriften.

(Die folgenden Schriften sind leihweise von der Bibliothek des V. S. K. erhältlich oder können von der Buchhandlung Genossenschaft «Bücherfreunde» Basel, Aeschenvorstadt 67, bezogen werden.)

VOLG — Produkten-Verwertung, ein Beispiel genossenschaftlicher Selbsthilfe der Landwirtschaft. 1939. 32 S. mit zahlreichen Abbildungen.

Verband schweizerischer Darlehenskassen (System Raiffeisen), St. Gallen: Bericht 1938. St. Gallen. 42 S. + 2 Tafeln.

Vereinigung Schweizerischer Angestellten-Verbände (VSA): Berichte 1937 und 1938. Zürich. 36 S.

Verein für Verbreitung guter Schriften in Basel, Bern und Zürich: 50jähriges Jubiläum. 1939. 189 S.

Wartenweiler, Fritz: Volksbildungsheime, wozu? Erlenbach-Zürich, 1939, 176 S.

Pestalozzi, Johann Heinrich: Sämtliche Werke. 8. Band. Ein Schweizer-Blatt bearbeitet von Herbert Schönebaum. Berlin und Leipzig, 1927. 485 S.

Verwaltungskommission

1. Herrn Fr. Walther, Verwalter der Konsumgenossenschaft Biel, der kürzlich sein 25jähriges Dienstjubiläum als Verwalter feiern konnte, ist ein Glückwunschschreiben zugesandt worden.

2. Dem Genossenschaftlichen Seminar sind folgende Geschenke überwiesen worden:

Fr. 50.— von der Konsumgenossenschaft Lyss,
» 100.— vom Konsumverein Kirchberg (Bern),
» 300.— vom Konsumverein Thun-Steffisburg.

Diese Zuweisungen werden bestens verdankt.

Arbeitsmarkt

Angebot.

22jährige, selbständige, gewissenhafte **Verkäuferin** mit Praxis in Konsumgenossenschaften und mit Kenntnissen in der Schuhwarenbranche, sucht Stelle, eventuell als Depothalterin. Würde auch Aushilfsstelle annehmen. Offerten erbeten unter Chiffre T. H. 121 an den V. S. K., Basel 2.

Nachfrage.

Der **Consumverein Chur** sucht zufolge Ablebens des bisherigen Stelleninhabers zu baldigem Eintritt einen kaufmännisch gebildeten, tüchtigen Mann als **Verwalter-Stellvertreter und Laden- und Betriebskontrolleur.** Spezielle Erfordernisse: vollständige Branchenkenntnis, Bilanzsicherheit, Erfahrungen im Genossenschaftswesen sowie Organisationstalent. Der Beitritt zur Versicherungskasse ist obligatorisch. Bewerber, im Alter von nicht über 40 Jahren stehend, wollen ihre Anmeldung mit Angabe von Alter, bisheriger Tätigkeit, Gehaltsansprüchen und Beifügung von Zeugniskopien und Referenzen bis 20. Dezember 1939 der Verwaltung einreichen.